

消费者不爱了 天然钻石价格暴跌

钻石恒久远,一颗永留存——以天然钻石来代表真爱,这个20世纪的经典营销在Z世代似乎已不再奏效。近日,钻石开采巨头戴比尔斯(De Beers)再次下调“精选可加工钻石”价格。过去一年里,该类钻石的价格已经下调超过40%。

■新快报记者 陆妍思

钻石巨头利润骤降

“精选可加工钻石”指的是原石重量在2-4克拉之间,抛光后可切割成约为原石一半大小的钻石,主要用于制造主流婚戒产品。与火热朝天的黄金市场相比,天然钻石产业持续遇冷,2022年6月戴比尔斯“精选可加工钻石”的价格约为每克拉1400美元。到7月,其价格已降至每克拉约850美元。在二级市场,价格还要再低10%。

“周大生1克拉钻戒,3年前购入价近11万元,现在回收价最多做到了3.95万元,亏了6万元。”一位深圳钻石回收商向记者介绍了其最近一张订单,“1克拉以

上还算保值的了,小点的更不值钱。”

作为毛坯天然钻石市场的垄断者,戴比尔斯的业绩与钻石价格走势紧密关联。统计数据显示,今年上半年,戴比尔斯利润骤降60%以上至3.47亿美元,8月份更创下年内最低的销售纪录。

行业内人士认为,实验室培育钻石的蚕食是天然钻石价格持续下滑的重要原因之一。也就是说,天然钻石市场需求的急剧下降可能代表着一种不可逆的永久性变化,而非宏观经济的短期影响。

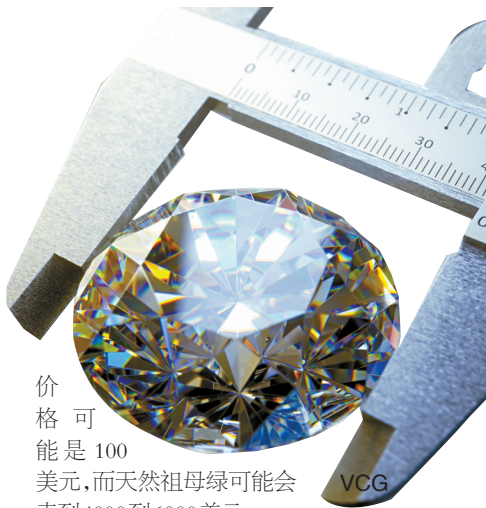
人造钻石正蚕食市场

实验制钻石售价仅为天然钻石的1/

5。在肉眼条件下,人造钻石与天然钻石很难分辨,只有运用特殊设备才能区分开来。据国际钻石发展协会IGDA三年前发布的研究报告已经显示,有66%的“千禧一代”表示在购买婚戒时会考虑实验室培育钻石。这一数字正持续提升。

目前,全球约90%的钻石都是在印度切割和抛光。6月,实验室培育钻石约占印度钻石出口的9%,而五年前这一比例约为1%。

红宝石、钻石、蓝宝石和祖母绿被称为世界四大宝石。实验室培育的红宝石、祖母绿和蓝宝石已经存在了数十年,但价格差距仍然很大,例如一颗人造祖母绿的



价格可能是100美元,而天然祖母绿可能会卖到4000到6000美元。

行业分析称,实验室钻石对天然钻石影响如此大,可能与其他三种宝石多以收藏为主不一样,经过营销,钻石成为了婚恋“信物”,如今顾客对价格更为敏感,加上年轻一代消费观念更崇尚个性化,使得天然钻石此前由情感价值支撑庞大消费市场,面临被逐渐消解的可能性。



超八成消金公司上半年实现盈利

消金公司迎融资利好 金融债有望重启发行

新快报讯 记者张晓茜报道 消费金融一直是金融行业中备受瞩目的领域之一。据新快报记者不完全统计,截至目前,已有蚂蚁消金、招联消金、中邮消金、南银法巴消金(原苏宁消金)在内的20家消费金融公司披露了2023上半年成绩单,其中17家实现了盈利。在此之中,蚂蚁消金超越招联消金位列行业资产总额第一,而新入场的建信消金首份成绩单却录得亏损。此外,上半年多部门加强了对消费金融领域的支持,消费金融债发行有望“重启”。

行业整体向好

数据显示,截至2023年6月,蚂蚁消金资产总额1971.04亿元,负债总额1783.83亿元,所有者权益总额187.21亿元。蚂蚁消金取代了招联消金,资产总额排名行业第一。

不过,蚂蚁消金今年上半年净利润仅4.45亿元,同比减少4.3%。而招联消金上半年营收93.66亿元,同比增长11.28%,净利润18.61亿元,同比下降3.92%。从业绩水平来看,招联消金仍然保持行业领先地位。

从利润增速来看,有15家公司实现了利润正增长。在经历了更名和增资后,2023年上半年,南银法巴消金成功扭亏为盈,实现营收10.11亿元,同比暴增2098%;实现净利润为4693.6万元,去年同期亏损为0.86亿元;期末总资产为226.65亿元,同比上涨537%。除南银法巴消金外,马上消金、宁银消金、中银消金三家公司净利也实现了翻倍增长。

在行业整体向好的情况下,新入场的建信消金首份成绩单却录得亏损。截至2023上半年,建信消金净亏损0.02亿元,资产总额73.83亿元,净资产71.98亿元。

有业内人士指出,消金公司前期出现亏损是正常现象。通常来讲,公司初始阶段需投入大量资金,但这些资金不会立即转化为稳定的收入来源,因此,公司需要一定的时间来建立声誉,吸引高质量客户,并建立有效的风险管理体系。

再迎融资利好

今年以来,多部门加强了对消费金融领域的支持。7月31日,国家发改委

发布恢复和扩大消费二十条措施,其中提出加大对新型消费和重点领域消费金融支持。此外,业内有消息称,央行拟大力支持消费金融、汽车金融公司发行金融债券和信贷资产支持证券。

据新快报记者了解,2016年-2021年期间,共有5家消费金融公司成功发行了金融债,发行规模合计310亿元。但近两年,未再有消费金融公司发行金融债。该消息也意味着时隔两年后,消金金融债将“重启”。对此,中银消金、招联消金在内的多家消金公司均对外表示会积极准备。

中诚信国际研报指出,目前多数消费金融公司产品同质化严重。线下渠道客户资源有限,且运营成本较高;线上渠道推广费用较大,客户留存率偏低。通过搭建数字化人才队伍,加大科技化和数字化转型投入,将科技运用在获客、风控及催收等核心环节,提升资产质量以及公司业务财务表现,进而提高公司的市场认可度,扩大融资来源,降低融资成本,将发展的动力由外部政策助力转换为公司内部竞争力。



代理人夸大收益 泰康人寿领罚单

新快报讯 记者林广豪报道 国家金融监管总局临汾监管分局9月4日发布的行政处罚信息显示,个险代理人聂某和张某因利用自媒体平台发布保险产品虚假宣传信息分别被罚5千元,所在机构泰康人寿临汾中支被罚1万元。

具体来看,两名代理人均是在微信朋友圈发布多条关于增额寿险的信息。5月15日,聂某发布了一条视频,当中有“3.5%利率增额寿一边叫停一边疯卖!最后的锁利机会,别错过!”的字样;同一天,张某发布了一条“官媒都发布新闻了!!!! 银行下调,保险调整还会远吗? 珍惜3.5%机会,锁定一辈子”的图文。国家金融监管总局临汾监管分局指出,上述信息夸大保险产品收益,与该保险产品实际不符。

中国精算师协会曾发布风险提示指出,增额终身寿险的“3.5%”并非投资收益率,而是保额增长率,两者概念差别大,不可混为一谈。

今年3月,原银保监会下发通知,决定自2023年4月3日起部署开展为期3个月的保险机构销售人员互联网营销宣传合规性自查整改工作。此次自查整改工作要求排查销售人员通过自媒体发布信息的十类违规行为,包括进行不实陈述或误导性描述、片面宣传或夸大宣传的内容等。

实际上,针对保险于互联网平台的违规宣传,多方规范正形成合力。8月18日,《深圳保险中介行业互联网保险业务合规建设行动宣言》(下称《宣言》)发布,慧择、微保等50多家互联网保险平台共同签署。《宣言》提到,杜绝不实陈述及误导性描述、片面宣传或夸大宣传内容;杜绝违规承诺收益或承诺承担损失等。

8月29日,抖音官微发文称,7月8日起,抖音启动了保险治理专项行动,重点针对“1元保”、“低价保”等内容进行集中治理。平台发现部分账号通过“1元起”“90%的人都来买”“今日仅剩xx名额”等描述夸大购买产品的低价门槛或必要性。对于以上账号及内容,平台已按社区规则进行严格处置,共处理相关视频近万条,下架广告1.5万余条,同时对部分账号进行功能限制等处罚。

推动建立长周期考核机制 险资入市暖风频吹

新快报讯 记者林广豪报道 近期,证监会针对险资入市频频喊话。据悉,证监会正制定方案,加快引导养老金、险资等中长期资金入市。记者梳理发现,今年上半年A股五家上市险企投资收益承压,投资风格趋向保守。

市场震荡投资收益承压

9月6日,证监会首席律师焦津洪在第二届金融街资管论坛上表示,目前,证监会正制定实施资本市场投资端改革行动方案,方案的重点包括持续引导各类养老金、保险资金等中长期资金加大入市力度等。

记者注意到,证监会近期针对险资入市频频喊话。8月18日,证监会有关负责人在答记者问时提及,将抓紧研究推动建立健全保险资金等权益投资长周期考核机制,促进其加大权益类投资力度等措施。8月24日,证监会在机构投资者座谈会上提出,各类机构要推动建立三年以上的长周期考核机制,着力提高权益投资规模和比重。

据了解,险资的权益投资包括股票、权益投资基金、长期股权投资及权益类保险资管产品等。财报显示,今年上半年,中国平安、中国人寿、中国太保、新华保险、中国人保的总投资收益率分别同比变动-0.8个、0.4个、-0.1个、-0.5个、-0.4个百分点。其中,中国太保的证券买卖损益为-47.76亿元,同比下降556.6%。

多家险企表示,权益市场持续震荡,优质资产难寻,导致投资收益承压。有上市险企在上半年降低了权益类资产的投资占比。中国人寿的债券配置比例由去年底的48.54%升至49.66%,股票和基金(不包含货币市场基金)配置比例由11.34%降至11.06%;中国太保的股票和权益型基金投资占比下降0.4个百分点。同时,新华保险和中国平安在提高债券投资的比例。

资产错配问题存在已久

中信证券明明研究团队近日指出,保险资金在权益市场的参与度仍有待提升,若剔除由险资控股企业,截至

今年第二季度,保险资金实际投资性持股市值仅4460亿元,占A股流通总市值的0.63%,占比自2019年起持续下滑。

近日,监管部门向险企下发通知,为了解保险资金长期入市情况,组织开展有关调研,内容包括国内投资情况、投资方式、考核方式;国内发展中存在困难及问题等。

实际上,保险行业的资产负债错配问题存在已久,业内针对优化考核体系的声音此起彼伏。百年保险资管董事长杨峻撰文指出,部分保险资产管理公司以一年作为一个业绩考核周期,从而导致在投资过程中过度追求短期收益,存在长钱短配和追涨杀跌的行为。

对于下半年险资配置展望,光大永明资管总经理程锐表示,权益市场全年总体成长风格好于价值风格。当前信用底、估值底、盈利底依次出现,市场具备企稳向好的基础,应积极布局把握结构性机会。